

ЗМІСТОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАКРОТЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВО В АНГЛОМОВНОМУ ДІЛОВОМУ ДИСКУРСІ

Статтю присвячено аналізу змістового аспекту англomовного ділового дискурсу. Розглянуто потенціал однієї із реалізованих у ньому макротем, а саме – ПІДПРИЄМНИЦТВО. З опорою на ієрархічну модель теми дискурсу встановлено структуру дослідженої теми. Виявлено, що макротема ПІДПРИЄМНИЦТВО в англomовному діловому дискурсі охоплює декілька підтем. З'ясовано, що кожна з цих підтем має різну змістову ємність, маніфестовану набором мікротем та співвіднесених з ними референтних ситуацій.

До кола **актуальних проблем** сучасної лінгвістики належать розвідки у сфері ділової комунікації / ділового дискурсу [1-4], який перебуває й у центрі уваги нашого дослідження.

Предметом нашого аналізу – є тематичні моделі англomовного ділового дискурсу. Зокрема, на цьому етапі роботи вивченню піддана ієрархічна побудова змісту з опорою на відповідну модель теми дискурсу, розроблену в роботі О. В. Кудоярової [5]. При цьому, узятя також до уваги думка про можливу ускладненість цієї структури за рахунок наявності проміжної ланки між макротемою та мікротемою, а саме: підтеми [6]. У попередньому дослідженні було з'ясовано, що англomовний діловий дискурс має дві макротем: *ФІНАНСИ* та *ПІДПРИЄМНИЦТВО*; було також встановлено змістовий потенціал макротем *ФІНАНСИ*.

Метою цієї статті – є виявлення інвентарю підтем та мікротем, що належать до макротем *ПІДПРИЄМНИЦТВО* в англomовному діловому дискурсі.

Аналіз матеріалу засвідчив, що макротема *ПІДПРИЄМНИЦТВО* охоплює декілька підтем: *"ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ"*, *"ЗБУТ ТОВАРІВ"*, *"ДІЛОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО"*, *"МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВА"*, *"ЦІЛІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ"*, *"ЕТАПИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ"* та *"ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ"*.

Підтема *"ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ"*, за нашими даними, реалізована такими мікротемами: *"виробництво товарів"* та *"надання послуг"*.

Так, мікротема *"виробництво товарів"* представлена такими референтними ситуаціями: *процес виробництва, засоби виробництва, технології виробництва* та інші. Предметом обговорення у наступній ситуації є, зокрема *процес виробництва*:

(1) *Herbert: I can't risk making more switches for you out of that unproven metal. <...>*

Dagny Taggart: Continue manufacturing my main switches (Atlas Shrugged).

Мікротема *"надання послуг"* представлена такими предметними ситуаціями: *забезпечення послугами і використання послуг*. Так, у прикладі (2) йдеться про *забезпечення послугами*:

(2) *We have to service Ellis Wyatt. He is this company's main priority (Atlas Shrugged).*

Логічним продовженням процесу виробництва є збут продукції, який являється практичним результатом роботи компанії.

Аналіз фактичного матеріалу показав наявність таких мікротем підтеми *"ЗБУТ ТОВАРІВ"*: *"торгівельно-посередницькі операції"*, *"оптимізація торговельних операцій"*, *"суб'єкти торгівлі"*, *"біржова торгівля"* та *"здійснення оплати"*.

Так, мікротема *"торгівельно-посередницькі операції"* представлена референтною ситуацією *купівля-продаж товарів*:

(3) *We don't sell Tic Tacs, we sell cigarettes (Thank You For Smoking).*

Мікротема *"оптимізація торговельних операцій"* подана, зокрема референтною ситуацією *об'єднання торгових регіонів*:

(4) – *Now, we need to talk about merging the sales areas in Asia. <...>*

– *It does make a lot of sense to merge (Rogue Trader).*

Ми зафіксували такі референтні ситуації мікротем *"суб'єкти торгівлі"*: *продавець, посередник і клієнт*. Так, наступний приклад демонструє референтну ситуацію *продавець*:

(5) – *If you'd stayed at Bluestar, you could have been a supervisor instead of a salesman.*

– *I am not a salesman, I'm an account executive (Wall Street).*

Мікротема *"біржова торгівля"* представлена таким референтними ситуаціями: *біржові торги, купівля-продаж контрактів та купівля-продаж опціонів*. Так, предметом розмови у наступній ситуації є *біржові торги*:

(6) *Kenny: Amis, he put out \$5 billion in sell orders – prices are crashing through the floor!*

Max: Come on, people, start selling (A Good Year)!

У межах мікротеми "здійснення оплати" ми зафіксували такі предметні ситуації: *оплата готівкою, бартер, сума передоплати* та інші. Так, у прикладі (7) йдеться про *оплату готівкою*:

(7) *And he wants to pay in cash, non-sequential unmarked bills neatly packed in this canvas bag* (The Goods: Live Hard, Sell Hard).

В умовах ринкового середовища на виробничо-господарську діяльність помітно впливають партнерські відносини між підприємствами, організаціями чи компаніями.

Таким чином, ми виокремили підтему "ДІЛОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО" і зафіксували такі мікротеми у її межах: "ділові угоди", "ділові пропозиції", "ділові зустрічі" та "ділові відносини".

Аналіз матеріалу показав наявність таких референтних ситуацій мікротеми "ділові угоди": *укладання угоди, скасування угоди, обговорення угоди* та деякі інші. Так, наступний приклад демонструє референтну ситуацію *пошук угоди*:

(8) *I'm looking for deals. Only good deals. Just ride the trends* (Wall Street. Money Never Sleeps).

Ми зафіксували такі предметні ситуації мікротеми "ділові пропозиції": "бізнес пропозиція" та "пропозиція партнерства". Так, предметом обговорення у прикладі (9) є *пропозиція партнерства*:

(9) *I made the first sale. We're already in business. <...> I need a partner* (Lord of War).

Мікротема "ділові зустрічі" представлена, зокрема предметною ситуацією *організація зустрічі*:

(10) – *Eddie? Can you get me a dinner appointment with Francisco D'Anconia?*

– *What about Henry Rearden?*

– *I guess I have two dinner dates then* (Atlas Shrugged).

Мікротема "ділові відносини" подана, за результатами аналізу, референтною ситуацією *шахрайські відносини*:

(11) – *I'm beginning to understand your motives. <...> You get a thrill from swindling people in order to watch them squirm.*

– *Your brother and his friends know nothing of the copper mining industry. They consider knowledge to be superfluous.*

– *So you did betray them intentionally* (Atlas Shrugged)?

Запорукою успіху будь-якого підприємства на ринку є вміння знайти і задовольнити потреби споживачів. Такий підхід до діяльності підприємства відображує сутність маркетингу як філософії бізнесу [7].

Таким чином, у межах підтеми "МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВА" ми виокремили такі мікротеми: "характеристики ринку", "властивості товару", "ціноутворення", "розміщення товару / послуги на ринку", "просування товару" та "оптимізація обслуговування клієнтів".

Так, приклад (12) демонструє референтну ситуацію *характеристики ринку*:

(12) – *We're watching a great deal of our money disappear. <...>*

– *The market will stabilize. We just have to give it some time* (Too Big to Fail).

Мікротема "властивості товару" представлена такими референтними ситуаціями: *характеристика товару / послуги і якість товару / послуги*. Так, у наступній ситуації референтом висловлювання є, зокрема *характеристика товару/послуги*:

(13) *James Taggart: And what on earth do you know about Rearden Metal?*

Dagny Taggart: It is tougher, cheaper, lighter than steel and will outlast any metal in existence. ... This is the greatest metal on the market (Atlas Shrugged).

Мікротема "ціноутворення" подана такими предметними ситуаціями: *ціна і зміна ціни*. Так, наступний приклад ілюструє референтну ситуацію *ціна*:

(14) *Barclays expressed some interest a couple of months ago, but I don't think the price is low enough for them* (Too Big to Fail).

Ми зафіксували такі референтні ситуації мікротеми "розміщення товару / послуги на ринку": *дистрибуція і доставка*. Так, предметом обговорення у наступній ситуації стає *дистрибуція*:

(15) – *We need to know who out there moving major weight.*

– *What kind of weight y'all talking about?*

– *Distribution level. Guys who are hooked up with this new network* (A Man Apart).

Аналіз матеріалу показав наявність таких предметних ситуацій у межах мікротеми "просування товару": *рекламування та стимулювання збуту*. Так, предметом розмови у наступній ситуації є *рекламування*:

– *Kodak reinvented the wheel.*

– *They're going to hear that ten times. They want you to use the words Research and Development in the ads. But if you could find a way to put the Wheel and the Future into something with some legs, you could make me look good my first month here* (Mad Men, The Wheel, Season 1, Episode 13).

Мікротема "оптимізація обслуговування клієнтів" представлена, зокрема референтною ситуацією *робота з клієнтом*:

(17) – *Your job is to greet people, get them in the buying mood, okay?*

– *I have an idea* (The Goods: Live Hard, Sell Hard).

Провівши аналіз фактичного матеріалу, а також спеціальної літератури з підприємництва ми виокремили такі мікротемати підтеми "ЦІЛІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ": "накопичення і збільшення матеріальних ресурсів" та "отримання прибутку".

Зафіксовано такі предметні ситуації мікротемати "накопичення і збільшення матеріальних ресурсів": заробляння грошей, сума заробітку і неспроможність заробити гроші. Так, у наступній ситуації предметом розмови є заробляння грошей:

(18) *Look, Michael, this guy is gonna do an obscene amount of business with this firm. <...> I just think we need to make him a little money on this next I.P.O.* (The Boiler Room).

Мікротема "отримання прибутку" представлена такими референтними ситуаціями: розподіл прибутку, прибуткові об'єкти та збільшення прибутку. Так, наступний приклад демонструє референтну ситуацію розподілу прибутку:

(19) *I'm suggesting that they pay us a ridiculous amount of money, okay. And then, you and I can split the fees 50-50 under the table* (Casino Jack).

Будь-яка підприємницька діяльність проходить у своєму розвитку певні етапи. Таким чином, підтема "ЕТАПИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ" представлена такими мікротемами: "започаткування бізнесу" і "ведення бізнесу".

Ми зафіксували такі референтні ситуації мікротемати "започаткування бізнесу": відкриття власної справи та отримання ліцензії. Так, референтом висловлювання у наступній ситуації є відкриття власної справи:

(20) *I'm gonna take a leave from Taggart Transcontinental. Start my own company. You and the board are gonna transfer the Rio Norte Line over to me* (Atlas Shrugged).

Мікротема "ведення бізнесу" представлена такими предметними ситуаціями: купівля компанії, продаж компанії, ліквідація компанії та деякі інші. Так, наступний приклад демонструє референтну ситуацію купівлі компанії:

(21) *I bought Eiben a couple of months ago. I'm surprised you didn't hear* (Limitless).

Аналіз фактичного матеріалу показав, що підтема "ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ" охоплює такі мікротемати: "кадрова політика", "методи управління персоналом", "методи роботи з клієнтами", "принципи управління", "обов'язки персоналу", "формування іміджу компанії" та "умови функціонування компанії".

Ми зафіксували такі референтні ситуації мікротемати "кадрова політика": призначення на посаду, кар'єрне просування, скорочення штату та інші. Так, предметом обговорення у наступній ситуації стає, зокрема кар'єрне просування:

(22) *One of my best employees quit today. <...> I was actually grooming him for a management position and he just up and left* (Atlas Shrugged).

Мікротема "методи управління персоналом" подана референтною ситуацією мотивація трудової діяльності:

(23) – *Two lead cards for tonight, two lead cards for tomorrow.*

– *As you heard, end of the month, top salesman on the board gets the Eldorado* (Glengarry Glen Ross).

Ми зафіксували такі референтні ситуації мікротемати "методи роботи з клієнтами": розробка методів, ефективність методів та інші. Так, предметом розмови у прикладі (24) стає ефективність методів:

(24) *RYAN: There's a methodology to what I do. A reason why it works.*

CRAIG GREGORY: Ryan, Coke and IBM have been doing it for years. Just like anything, there's a few months of transition, but everyone settles in (Up in the Air).

Мікротема "принципи управління" подана, зокрема референтною ситуацією принцип синергії:

(25) *Carter: I have an agenda. Which is that I have to immediately increase the ad pages here by 20 percent. <...> I think this team can do it, Dan.*

Morty: Um, how?

Carter: <...> and the answer is synergy. <...> We're not alone. We're part of one of the biggest multimedia and brand name companies in the known universe, okay (In Good Company)?

Зафіксовано такі предметні ситуації мікротемати "обов'язки персоналу": розподіл повноважень і обов'язків, виконання обов'язків і об'єм роботи працівників. Так, наступний приклад демонструє референтну ситуацію розподілу повноважень і обов'язків:

(26) – *Oh, good. These need to go to Accounting. The loan agreements need to be notarized.*

– *I got it* (Two Weeks Notice).

У межах мікротемати "формування іміджу компанії" ми зафіксували такі предметні ситуації: зв'язки з громадськістю та зв'язки компанії із ЗМІ. Так, приклад (27) демонструє референтну ситуацію зв'язки компанії із ЗМІ:

(27) *Jim Taggart: Your speech at this dinner tonight better inspire confidence. The National Council of Metal Industries is questioning the structural integrity of Rearden Metal. I just hope you can defend Rearden Metal against Bertram Scudder.*

Dagny Taggart: Scudder? You didn't tell me there would be other speakers.

Jim Taggart: We want to be objective, hear all sides. Especially in front of the media (Atlas Shrugged).

Мікротема "умови функціонування компанії" представлена референтними ситуаціями конкуренція і монополізм. Так, предметом розмови у наступній ситуації є, зокрема конкуренція:

(28) *Look! The casinos are a plus if it's profitable. But in reality the gaming industry is very competitive. You know, the Jena tribe, they want to open up their own casino now* (Casino Jack).

Викладене дає підстави дійти висновку, що макротема ПІДПРИЄМНИЦТВО англомовного ділового дискурсу має значний змістовий потенціал. Так, складові "ЗБУТ ТОВАРІВ", "ДІЛОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО", "МАРКЕТИНГ ПІДПРИЄМСТВА" та "ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМПАНІЇ" представлені найбільшою кількістю мікротем і предметних ситуацій, у той час як складові "ВИРОБНИЦТВО ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ", "ЦІЛІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ" та "ЕТАПИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ" мають обмежений потенціал змісту.

Перспективою дослідження вважаємо встановлення кореляцій між підтемами/мікротемами обох макротем ФІНАНСИ і ПІДПРИЄМНИЦТВО та комунікативними ситуаціями англомовного ділового дискурсу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Науменко Л. П. Сучасний англомовний бізнес-дискурс в комунікативно-прагматичному та концептуальному висвітленні : [монографія] / Л. П. Науменко. – К. : Логос, 2008. – 360 с.
2. Чрдилели Т. В. Структура, семантика и прагматика делового диалогического дискурса (на материале современного английского языка) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Чрдилели Татьяна Васильевна. – Харьков, 2004. – 216 с.
3. Ширяева Т. А. Когнитивное моделирование институционального делового дискурса : дисс. ... доктора филол. наук : 10.02.19 / Ширяева Татьяна Александровна. – Краснодар, 2008. – 540 с.
4. Bargiela-Chiappini F. Business Discourse / Bargiela-Chiappini F., Nickerson C., Planken B. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire : Palgrave Macmillan, 2010. – 282 p.
5. Кудоярова О. В. Дискурсотворча роль теми у професійному конфліктному спілкуванні англомовних медиків (на матеріалі персонажного мовлення) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Кудоярова Ольга Вікторівна. – Харків, 2007. – 238 с.
6. Колейчик О. О. Тематизація як когнітивний механізм / О. О. Колейчик // Проблеми семантики слова, речення та тексту : [зб. наук. ст.]. – К. : КНАУ, 2001. – Вип. 7. – С. 111–116.
7. Гаркавенко С. С. Маркетинг : [підручник] / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 705 с.

REFERENCES (TRANSLATED & TRANSLITERATED)

1. Naumenko L. P. Suchasnyi anglomovnyi biznes-dyskurs v komunikatyvno-pragmatychnomu ta kontseptual'nomu vysvitleni [Cognitive-Pragmatic and Conceptual Presentment of Modern English-Language Business Discourse] : [monografia] / L. P. Naumenko. – K. : Logos, 2008. – 360 s.
2. Chrdileli T. V. Struktura, semantika i pragmatika delovogo dialogicheskogo diskursa (na materiale sovremennogo angliiskogo yazyka) [Structural, Semantic and Pragmatic Characteristics of Business Dialogical Discourse (on the Material of the Modern English Language)] : diss. ... kand. filol. nauk : 10.02.04 / Chrdileli Tatiana Vasilievna. – Khar'kov, 2004. – 216 s.
3. Shyriaeva T. A. Kognitivnoe modelirovanie institutsional'nogo delovogo diskursa [Cognitive Modelling of Institutional Business Discourse]: diss. ... doktora filol. nauk : 10.02.19 / Shyriaeva Tatiana Aleksandrovna. – Krasnodar, 2008. – 540 s.
4. Bargiela-Chiappini F. Business Discourse / Bargiela-Chiappini F., Nickerson C., Planken B. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire : Palgrave Macmillan, 2010. – 282 p.
5. Kudoiarova O. V. Dyskursotvorcha rol' temy u profesiinomu konfliktnomu spilkuvanni anglomovnykh medykiv (na materialy personazhnogo movlennia) [The Discourse Organizing Role of Theme in the Professional Conflict Communication of English-Speaking Medical Workers (Based on Literary Characters Speech)]: dys. ... kand. filol. nauk : 10.02.04 / Kudoiarova Ol'ga Viktorivna. – Kharkiv, 2007. – 238 s.
6. Koleichik O. O. Tematyatsiia yak kognityvnyi mekhanizm [Thematization as a Cognitive Mechanism] / O. O. Koleichyk // Problemy semantyky slova, rechennia ta tekstu : [zb. nauk. st.]. – K. : KNAU, 2001. – Vyp. 7. – S. 111–116.
7. Garkavenko S. S. Marketyng [Marketing] : [pidruchnyk] / S. S. Garkavenko. – Kyiv : Libra, 2002. – 705 s.

Матеріал надійшов до редакції 19.04. 2013 р.

Юшкевич В. И. Содержательный потенциал макротемы ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО в англоязычном деловом дискурсе.

Статья посвящена анализу содержательного аспекта англоязычного делового дискурса. Рассмотрен потенциал одной из реализованных в нем макротем, а именно – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. С опорой на иерархическую модель темы дискурса установлена структура исследованной темы. Выявлено, что макротема ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО в англоязычном деловом дискурсе охватывает несколько подтем. Установлено, что каждая из этих подтем имеет разную содержательную емкость, манифестируемую набором микротем и соотнесенных с ними референтных ситуаций.

Yushkevych V. I. The Content Potential of the Theme ENTREPRENEURSHIP in the English-Language Business Discourse.

The research deals with the content potential of the theme ENTREPRENEURSHIP realized in the English-language business discourse. The material of the study is presented by dialogue fragments taken from the modern film scripts by the entire choice. The methods of the analysis include the text interpretation, description and comparison. At the first stage of the study the dialogue fragments containing the theme ENTREPRENEURSHIP are chosen. At the following stages the hierarchical model of the discourse theme is involved. It has led to establishing the list of subthemes, namely – "GOODS AND SERVICES PRODUCTION", "GOODS SALES", "BUSINESS COOPERATION", "ENTERPRISE MARKETING", "AIMS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY", "STAGES OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY" and "COMPANY FUNCTIONING". Each of these subthemes has been further analyzed as for the topics it comprises and the referent situations / their modifications proper to each of the topics. As a result it is shown that the theme ENTREPRENEURSHIP content is more differentiated in the fragments "GOODS SALES", "BUSINESS COOPERATION", "ENTERPRISE MARKETING" and "COMPANY FUNCTIONING" than in the fragments "GOODS AND SERVICES PRODUCTION", "AIMS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY" and "STAGES OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY". This is proved by the number of established topics and referent situations that realize one particular subtheme and represent its content structure. On the whole, the mentioned subthemes and their topics give the idea of the theme ENTREPRENEURSHIP content potential in the English-language business discourse.